

# VALQUER

//NEWS//

REVISTA  
Nº 03

JULIO  
2020

## NUESTROS COMERCIALES

Descubre más sobre ellos y ellas, que les inquieta, como han llegado a formar parte de Válquer y que esperan del futuro.

## ATENCIÓN AL CLIENTE

Te mostramos cómo el equipo de atención al cliente, que está compuesto por dos administrativas, cubren perfectamente las tareas de gestión y seguimiento de pedidos.

## SEGUNDA PARTE DE NUESTROS PRIMEROS PASOS



# HIGIENIZANTE HIDROALCOHÓLICO

¡PROTEGE CON UN PEQUEÑO GESTO!

triple  
3  
acción

limpia, higieniza  
e hidrata



**70°**  
**ALCOHOL**  
70% Vol. alcohol

**ALOE VERA  
ECOLÓGICO  
Y JOJOBA**

Higieniza cualquier superficie:



manos



mascarillas



ropa



pomos



moviles



juguets



**D. José Luis Cerrillo**  
CEO de Válquer Laboratorios  
y coordinador de PERSONAS

# Carta del CEO

Estimado colaborador,

Quiero agradecer a todos nuestros clientes, trabajadores, proveedores y organismos; su implicación con nuestro EQUIPO. Sin su colaboración, el ADN de Válquer Laboratorios; no sería el mismo.

Como Director General de todas las PERSONAS que componen Válquer Laboratorios, me siento orgulloso de compartir mi sueño y mi gran reto profesional:

---

**“Crear una Empresa SEGURA,  
donde seamos muy FELICES  
desarrollando productos  
de gran VALOR y que éstos,  
sean percibidos por nuestros  
CLIENTES”**

---

En Válquer Laboratorios, además de investigar, desarrollar, fabricar y comercializar cosméticos en más de 65 países; apostamos por importantes medidas de sostenibilidad y responsabilidad social, entre las que señalamos:

- reducción del 100% del plástico en la nueva gama de champús sólidos.
- más del 98% de los productos son veganos.
- reducción del 95% del plástico en las oxidantes monodosis (sachets).
- desde el 28 de noviembre de 2019, parte de los beneficios de Válquer Laboratorios, se destinan a la Fundación Stanpa, organización sin ánimo de lucro, que ayuda a las mujeres con cáncer, bajo el lema: “Ponte guapa, te sentirás mejor”.

En Válquer Laboratorios, no sólo nos preocupamos por la salud y belleza de las Personas, sino que respetamos a los animales, cuidando nuestro Planeta.

Cordialmente,

# SUMARIO

número 03

julio 2020

5 atención al cliente

6 entrevistas



8 equipo comercial nacional

12 departamento comercial digital

13 equipo comercial internacional

18 actividades formativas

20 entrevista



21 departamento comercial de farmacia

22 MDD/OEM

24 Nuestra historia

28 Situación COVID-19

30 Premio empresa familiar



31 Visita del Presidente de Castilla-La Mancha



El equipo de Atención al Cliente (de izquierda a derecha): Marisa, Juan Luis y Angélica

# Atención al Cliente

todas las dudas e incidencias que se puedan plantear de la manera más rápida y ágil posible. El objetivo de la empresa, se basa principalmente en dar a nuestros Clientes y a todas las

permite agilizar la respuesta a la incidencia o pregunta realizada, contando siempre con el apoyo de nuestro departamento técnico que solucionará las dudas y atenderá las preguntas técnicas relacionadas con el desarrollo, producción y calidad de nuestros fabricados. Además, Válquer Laboratorios, tiene a disposición de sus Clientes, una Asesora Técnica formadora en estética, que comparte su experiencia para el mejor uso de los productos.

El equipo de atención al cliente, depende del departamento de administración y está compuesto por dos administrativas que cubren

**Su experiencia en el sector les permite agilizar la respuesta a la incidencia**

perfectamente las tareas de gestión y seguimiento de pedidos, su misión principal es atender y solucionar

**Podemos dar una respuesta inmediata a cualquier pregunta que nos hagan del seguimiento de los pedidos de nuestros clientes**

personas que se dirigen a nosotros, el mejor servicio y atención posible, priorizando la calidad y tiempo mínimo de respuesta. Siempre tratamos de dar una solución acorde a las necesidades de los clientes, proveedores y colaboradores.

Su experiencia en el sector, les

En nuestro departamento de Atención al Cliente, gestionamos los pedidos que diariamente recibimos, y se informa del seguimiento de los mismos tanto telefónicamente, vía email o por nuestra plataforma de la tienda Online. Además, estamos enlazados con el departamento logístico y gestión de transporte, de esta forma podemos dar una respuesta inmediata a cualquier pregunta que nos hagan del seguimiento de los pedidos de nuestros Clientes.

# Marisa López Lara

ATENCIÓN AL CLIENTE



cercanía a mi domicilio, así conseguí conciliar la vida familiar con la profesional.

## ¿Cuál es tu principal cometido?

Mi principal cometido en Válquer es la Atención al Cliente, además de desempeñar diferentes tareas de administrativo-comercial. Para mí es muy gratificante el trato con el cliente, siempre intento ayudar en aquellos asuntos que estén a mi alcance, procurando dar lo mejor de mí, y por supuesto que el cliente quede satisfecho. Además me considero una persona empática, lo cual me permite entender a los clientes en el mayor de los casos.

## ¿Cómo y cuándo te incorporaste al equipo de Válquer Laboratorios?

Me incorporé a Válquer en 2010 cuando la empresa acababa de trasladarse a Villaminaya, en ese momento me encontraba trabajando en una empresa de telecomunicaciones como teleoperadora y se me dio esta gran oportunidad que me resultaba beneficiosa por la

## Dentro de 10 años veo a una empresa referente nacional e internacional en nuestro sector

## ¿El trabajo que desempeñas está adaptado a tu formación profesional?

Sí, me formé como administrativa, además de la formación continua que Válquer me ha proporcionado a lo largo de estos años, aunque la mejor formación que he podido tener, es la experiencia que he ido adquiriendo día tras día en el propio trabajo.

## ¿Puedes conciliar bien tu trabajo con tu vida familiar?

Perfectamente, mi puesto de trabajo me permite tener un horario adecuado para pasar tiempo junto a mi familia, además de disfrutar de tiempo libre.

## ¿Cómo imaginas tu empresa dentro de diez años?

Es difícil imaginar a la empresa 10 años después. Veo una empresa a lo grande, con un gran crecimiento en todos los sentidos y con nuevos proyectos que harán subir aún más de posición y ser un referente importante nacional e internacional en nuestro sector.



# Viviana Omaña Gudiño

COORDINADORA COMERCIAL NACIONAL

## ¿Quién eres? ¿Por qué aceptaste tu actual cargo?

Soy una persona, que llegó a España desde Venezuela hace casi 10 años, con 2 niños pequeños, con la ilusión de poderles brindar un mejor futuro, y que sabía que tenía que diferenciarme para poder entrar en un sector que me apasionara trabajar; siendo Ingeniera Industrial (homologada como Ingeniero en Organización Industrial) y con experiencia multidisciplinar, dirigí mis estudios hacia un nuevo camino, haciendo un Máster en estrategia y marketing de la empresa en la Universidad de Castilla La Mancha, culminando en el 2013 después de hacer las prácticas en esta empresa, que me dio la oportunidad de comenzar un desconocido sector y labor comercial en la que he encontrado una gran familia de apoyo en este país; por eso acepté mi cargo actual, porque se alineaba a mis valores y mi pasión por hacer las cosas lo mejor posible en apoyo a mi futuro profesional y personal.

## ¿Cómo y cuándo te incorporaste al equipo de Válquer?

Me incorporé inicialmente en prácticas por teletrabajo, y posteriormente en Octubre de 2013 comencé la labor comercial, a través de la atención, prospección y expansión a nivel nacional de tiendas y distribuidores profesionales. Hoy en día tengo la oportunidad de coordinar el equipo comercial a nivel nacional.

## ¿Cuál es tu principal cometido o responsabilidad?

La principal responsabilidad es el crecimiento de la presencia de la marca en el sector año tras año, coordinando el equipo de trabajo en todas las zonas de actuación, permitiendo que se cuente con las herramientas necesarias, y velando por la calidad en el servicio, para que nuestros colaboradores obtengan el valor esperado y confíen en la empresa, sus productos y servicios, en pro de su rentabilidad, relaciones comerciales estables y a largo plazo.

## ¿El trabajo que desarrollas, está adaptado a la formación y estudios adquiridos?

Sí, tanto como Ingeniero en Organización Industrial, como con

mis conocimientos en marketing, día a día puedo integrar el trabajo realizado como procesos con objetivos marcados, para que paso a paso se puedan ir alcanzando; me gustan los retos y el análisis de información en apoyo de la toma de decisiones. Considero que la labor comercial hoy en día tiene muchas vertientes y hay que trabajar ese manejo óptimo de todos los recursos a nuestro alcance.

## ¿Cómo es el equipo humano que lideras?

Es un gran equipo, aprendo de cada uno de ellos todos los días, nuestras fortalezas y debilidades se ven compensadas en la colaboración mutua, siempre es importante la comunicación asertiva, la empatía, el desarrollo y resolución de conflictos, el respeto, la confianza y honestidad para conseguir los resultados esperados.

## ¿Cómo imaginas tu empresa dentro de diez años?

Imagino una gran expansión y consolidación en el mercado, el reconocimiento de la marca a nivel nacional e internacional y espero estar allí para sentirme orgullosa de haber estado aportando los granitos de arena que se suman al gran éxito.



Parte del equipo Comercial Nacional (de izq a der): Daniel, David, Viviana, Fernando, Ángel.

# Comercial Nacional

Los inicios del Departamento Comercial en nuestro sector profesional Peluquería y Estética se remontan desde que nuestro actual Presidente, Manuel Cerrillo, realizaba visitas a los clientes a nivel nacional, consolidando las ventas y expandiéndose acompañado de representantes en algunas zonas del país, así como con el posterior apoyo de nuestro actual CEO, José Luis Cerrillo.

Ya en el año 2011, se inicia un proyecto para atender a las Academias, Centros de Formación e Institutos a nivel nacional con la incorporación de nuestro compañero Ángel Martín, y gracias al éxito en su gestión, tuvo lugar 2 años más tarde la incorporación de Viviana Omaña para

atender las Tiendas y Distribuidores a nivel nacional, en aquellas zonas que no había representante. Las ventas en todo el sector siguieron creciendo gracias a todo el equipo, y la Investigación, Desarrollo e Innovación de productos que han permitido cada día más el conocimiento de la marca con una buena relación calidad-precio, buen servicio y confianza entre colaboradores.

Las tareas del equipo, consisten en prestar una atención comercial a todos nuestros actuales y potenciales clientes, haciendo uso de todas las herramientas posibles, ya sean visitas presenciales, llamadas, email, whatsapp, videollamada, etc. El mayor lema de todo el equipo es asesorar, fidelizar y encontrar las mejores alternativas posibles para hacer más rentables los negocios de nuestros colaboradores en una relación ganar-ganar y sostenibles en el tiempo.

**A día de hoy el Departamento está organizado de la siguiente forma:**

**Viviana Omaña**, Coordinadora Comercial Nacional con productos de marca Válquer.

**Asesores internos Válquer:**

**Fernando Bravo**, quien siendo de los más antiguos dentro de la empresa, lleva el corazón Válquer a todos sus clientes, a los que muchos puede llamar amigos en zonas de Madrid.

*¿Qué me motiva para trabajar en Válquer?*

Después de 20 años, desempeñando mi función de asesor comercial, lo primero que me viene en mente es, la sorprendente variedad de este trabajo, en la que cada día es diferente al anterior, por el simple hecho de tratar con personas, en el cual, cada una es un mundo. Esta cualidad, confiere a este cometido, una asombrosa y fascinante capacidad de transcurrir el día, de manera tan variable que, rompe, totalmente con la idea de aburrimiento y monotonía, de la que adolecen otros muchos trabajos.

Por otro lado, el hecho de interactuar con otras personas, mostrando las cualidades de los diferentes productos, te convierte un poco en psicólogo y analista de personas. Buscar la palabra correcta, en el momento oportuno, sondear el estado de ánimo de tu conversante, lo convierte en fascinante y creativa actividad.

Y todo ello, apoyado por unos productos de excelente calidad que te permiten transmitir una sensación

de confianza, porque sabes que no van a defraudar. Yo no sé mentir, todo lo que expongo es, simplemente, la realidad de unos artículos extraordinarios.



**Ángel Martín**, quien con una amplia experiencia, filosofía de la empresa, y su propia personalidad de compromiso, empatía y colaboración lleva la insignia Válquer para toda la zona de Andalucía

*¿Qué me motiva para trabajar en Válquer?*

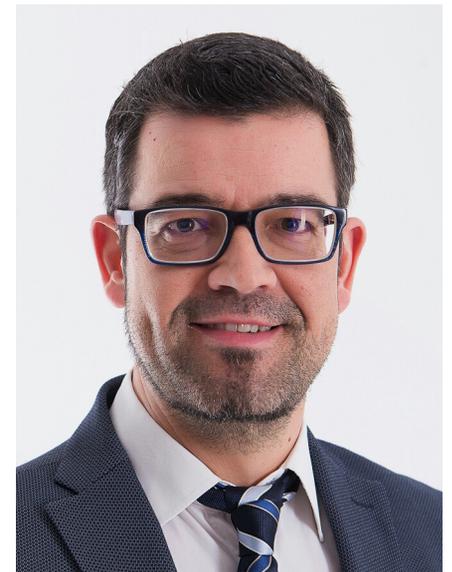
Me motiva trabajar en Válquer porque a lo largo de los ocho años que llevo dentro de la empresa he podido apreciar el crecimiento que ha tenido Válquer Laboratorios y la proyección que tiene para un futuro próspero, con la ayuda de los buenos compañeros que ya formamos una gran familia.

*¿Cuáles fueron tus comienzos?*

Comencé trabajando con un proyecto específico para Centros de Formación, Institutos y Academias del Sector de peluquería y estética del que me siento muy orgullo por haber contribuido a que muchas escuelas hayan podido formar profesionales con nuestros productos. Actualmente llevo la Comunidad de Andalucía para atender a todos nuestros canales de Distribución: Centros de Formación, establecimientos especializados, Distribuidores y Profesionales del sector.

*¿Qué espero en los próximos años?*

En los próximos años espero seguir aportando todo de mí para cumplir los objetivos de la empresa en cuanto a poder estar representados con nuestro producto en todos los puntos de venta posibles y conseguir que nuestro producto sea una referencia dentro del sector y personalmente seguir aprendiendo para continuar creciendo como persona y como profesional.



**David Ruiz**, que con sólo 1 año se ha ganado la confianza de colaboradores y equipo, transmitiendo su conocimiento comercial en un sector nuevo para él, pero con el mayor entusiasmo posible, para las zonas de Aragón, Madrid, Cataluña, Baleares y algunas provincias de Castilla La Mancha.

*¿Qué me motiva para trabajar en Válquer?*

Varios motivos para trabajar en Válquer, es un sector muy agradecido, con productos de alta calidad y una empresa con gran proyección, dinámica, con grandes profesionales y compañeros que te hacen más sencillos y llevadero tu trabajo con un trato muy personal.

*¿Cuál es tu trabajo?*

Mi trabajo es asesor comercial a nivel nacional, visitando y gestionando una cartera de clientes, asesorando de los productos que pueden dar un valor añadido a nuestros

colaboradores e informándoles de novedades y nuevos proyectos.

*¿Qué espero en los próximos años?*

Espero poder seguir colaborando y creciendo con la empresa en todos los aspectos tanto a nivel personal como indudablemente a nivel profesional, aportando mi esfuerzo y dedicación para, en la manera de lo posible, hacer crecer a la empresa, también aportando ideas y conceptos que puedan conseguir éste objetivo.



**Daniel Ruiz**, quien comienza su andadura con la mayor ilusión de pertenecer a un equipo que le motiva y apoya para su desarrollo en los próximos años, en las zonas de Cantabria, Castilla y León, Extremadura y algunas provincias de Castilla La Mancha.

*¿Qué me motiva para trabajar en Válquer?*

Contribuir a los objetivos de la empresa y trabajar con mis compañeros que además son mis amigos.

*¿Qué espero en los próximos años?*

Desarrollarme como persona, crecer profesionalmente, aprender cosas nuevas cada día y sentirme orgulloso de mi trabajo realizado para la empresa

Por otra parte, contamos con un equipo de profesionales en el sector multicartera, quienes se han involucrado en la tarea de llevar la marca en sus zonas de actuación:



**Ramón Goitia**, con la mayor experiencia en Válquer atiende en el País Vasco, La Rioja, Navarra, Soria y Burgos.



**Yasmina Ahmad**, en la zona de Valencia, Castellón y Alicante.



**José Antonio Cañasveras**, en las Islas Canarias.



**María Mori**, en la zona de Galicia.

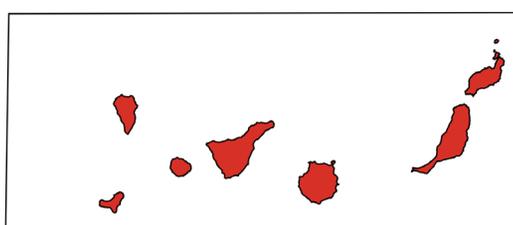
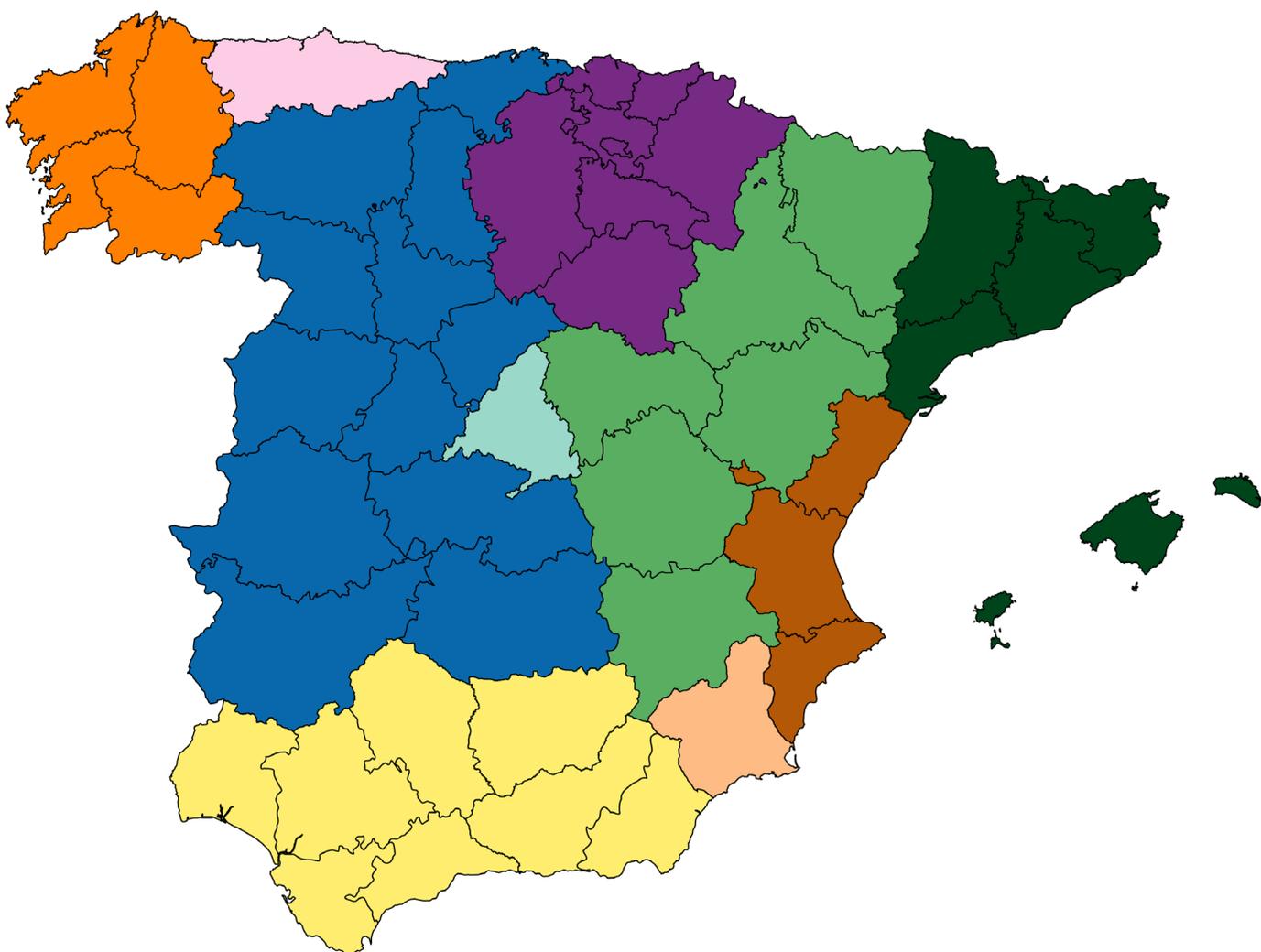


**Víctor Sánchez** en la Región de Murcia.



**Raúl Tarrago** en Cataluña y Baleares.

- Daniel Ruiz
- Ramón Goitia
- David Ruiz
- Jose A. Cañasveras
- Ángel Martín
- María Mori
- Comercial Astur
- Fernando Bravo / David Ruiz
- Raul Tarrago / David Ruiz
- Yasmina Ahmad
- Victor Sánchez





Equipo Comercial Digital (de izq a der): Isabel, Alicia.

## Canal Digital

El mercado digital es un sector en constante evolución y como tal, las tareas que se desempeñan en esta área dentro de Válquer Laboratorios. Este tipo de estrategias se han desempeñado en nuestros laboratorios desde hace más de 3 años. No obstante, no fue hasta mediados de 2017 cuando se comenzó a profesionalizar e intensificar diferentes acciones cuyo objetivo principal ha sido posicionar los productos Válquer en el mercado digital.

Actualmente, el área digital de Válquer Laboratorios está compuesto por Isabel Vernon y Alicia Ávila, jóvenes profesionales con formación en marketing digital y apasionadas por el sector de la moda y belleza.

**Se espera continuar abriendo mercado en diferentes países de la mano de diferentes marketplaces**

A día de hoy, Válquer Laboratorios es un referente en su sector en lo que respecta a presencia online. Tal es así que es uno de los primeros laboratorios que aparecen en Google al realizar la búsqueda "fabricantes de cosméticos". Esto es gracias a estrategias SEO (posicionamiento online en Google). Además de continuas inversiones en SEM (posicionamiento de pago en Google), redes sociales, medios de comunicación, etc. En definitiva, un conjunto de tareas necesarias para crear imagen de marca online.

Una de las acciones a destacar en este sentido, es la presencia de Válquer Laboratorios en diferentes marketplaces. Empezando por Amazon, donde a día de hoy se está presente en diferentes países de Europa como: España, Italia, Alemania, Reino Unido y Francia. Además, desde hace unos meses, los productos Válquer se pueden encontrar en el marketplaces chinos como

**Se ha colaborado con grandes influencers del momento, como son Mery Turiel o Itziar Aguilera**

Taobao. Durante el 2020, se espera continuar abriendo mercado en diferentes países de la mano de diferentes marketplaces. Asimismo, se monitorizan continuamente los precios de venta online de todos los productos Válquer con el objetivo de así regular todos ellos.

Por otro lado, se desarrollan continuas tareas en las redes sociales más importantes del momento. Cómo son: Instagram, Facebook, LinkedIn y Youtube. Siendo la primera, la red social por excelencia y donde se han conseguido los 15.000 seguidores a principios de 2020. La intención de Válquer es seguir creciendo en RRSS, de esta forma se podrá generar contenido de interés para todos sus colaboradores. Asimismo, desde octubre de 2019 se ha colaborado con grandes influencers del momento como son Mery Turiel o Itziar Aguilera, generando un crecimiento extra de interés en nuestros productos.

La misión del área digital no es más que posicionar la marca Válquer en el mercado digital tanto nacional como internacional y de esta manera aportar valor a sus cosméticos para que sus colaboradores y clientes puedan verse beneficiados de todo ello.



José Luis Cerrillo (en la imagen, en la conferencia anual para el diálogo y la cooperación celebrada en la ciudad china de Chengdu) dirige personalmente el equipo internacional de Válquer.

# Comercial Internacional

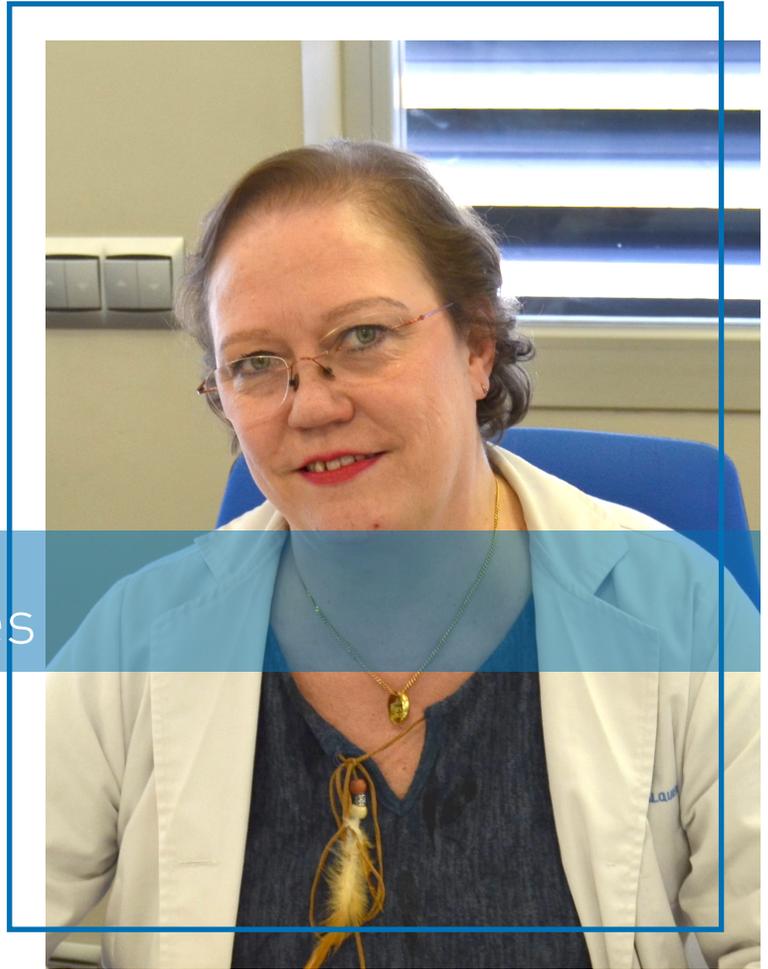
Actualmente estamos penetrando muy bien en países del Medio Oriente, de Europa del Este y China; donde junto con la marca “España”, se reconoce la calidad y garantía de nuestros fabricados. A ello, ayuda ser pioneros en el desarrollo de cosméticos sostenibles, ser además el primer fabricante con certificación Halal en España para cosméticos, y disponer de una gran variedad de certificados de calidad, además de unas nuevas y muy accesibles instalaciones, donde recibimos semanalmente visitas de cualquier parte del mundo.

Nuestra intención es no excluir a ningún colectivo, además de desarrollar y fabricar progresivamente con mayores

sistemas de calidad y seguridad. Por ello, la certificación Halal no sólo vela por un consumo “permitido” de cosméticos para el colectivo musulmán, sino que concede unas garantías de calidad a todos aquellos que conocen este tipo de certificaciones.

El mercado internacional de la cosmética, es un mercado muy maduro a la vez que dinámico. Además, gracias a las NTIC (Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación), disponemos de información inmediata de cualquier producto. Esto repercute en los profesionales y consumidores actuales que son mucho más exigentes y demandan productos de mayor calidad, con resultados más eficaces e inmediatos.

Nuestro equipo internacional, independientemente de recibir en nuestras instalaciones, y visitar -in situ- en el país de origen a cada uno de nuestros clientes colaboradores, también son recibidos y atendidos en nuestro stand, mostrándoles las últimas novedades, durante la celebración de las tres ferias internacionales, en las que participamos como empresa expositora; Cosmoprof Bolonia, Beautyworld Middle East en Dubái y Cosmoprof Asia en Hong Kong.



# Lidia Müller Torres

MANAGER DE EXPORTACIÓN

Válquer Laboratorios es una empresa, de carácter familiar que lleva apostando desde hace varios años por desarrollarse internacionalmente. Por eso me siento motivada para desarrollar mi trabajo en los diferentes mercados que me corresponden.

Esos son: el continente Africano, excepto los países de lengua Portuguesa, Canadá, Suiza, Francia, Bélgica, Austria, Alemania, Italia y las islas Francófonas.

Mi día a día es hacer una prospección en los diferentes países nombrados previamente, enviar información de Válquer Laboratorios a cada contacto posiblemente interesantes.

Una de las cosas más gratificantes

**Lo más importante para mi es mantener la "llama encendida" con cada uno de los clientes**

es recibir respuesta positiva y entonces sentir la necesidad de alimentar esa relación. ¿De qué manera? Organizando viajes con visitas concertadas. A lo mejor, tengo que estar 5 días fuera de mi casa, recorriendo un país, pero es lo que permite hacer crecer la empresa ampliando los clientes. También merece la pena visitar ciertos lugares!

Luego, hay que preparar y organizar la feria de Bolonia, Cosmoprof.

Y lo más importante para mi es mantener la "llama encendida" con cada uno de los clientes, que son realmente nuestros colaboradores, y no clientes como tal. Eso conlleva algún viaje un poco más corto para ir a visitarlos y así conocer también los feedbacks de sus clientes. Cada aportación sirve para mejorar. ¡Siempre hay que mejorar!



# Anis Khalladi

MANAGER DE EXPORTACIÓN

Como siempre y como venimos haciendo , intentamos cada vez ser los pioneros en innovación y ser una referencia mundial en el sector de belleza y cosmética por ello hemos

**Válquer es  
innovación,  
sostenibilidad y  
sobre todo calidad**

Desde nuestro laboratorios Válquer, queremos agradecer a todos nuestros clientes y seguidores la confianza depositada en nuestras marcas a lo largo de todos estos años atrás.

dedicado bastante tiempo, trabajo, investigación y sacrificio para posicionarnos como referente en la nueva tendencia de la cosmética.

Desarrollamos cada vez productos innovadores que cumplen con las más exigentes regulaciones y leyes.

El año 2020 va ser sin ninguna duda un año de éxito para nuestra empresa sobre todo en lo referente a la cosmética sólida que bien como sabemos cuida en primer lugar al medio ambiente.

Válquer es innovación, sostenibilidad y sobre todo calidad.



# Isaac García Gutiérrez

MANAGER DE EXPORTACIÓN

Dentro del mercado internacional, mi zona de acción, se expande por toda América Latina.

Mi trabajo se centra en tres fases;

La primera:

La prospección de clientes, dentro del sector de la cosmética y cuidado personal. Utilizamos todas las herramientas disponibles que hay a nuestro alcance, desde búsquedas de Google, a explorar apps como LinkedIn y otras fuentes de información. Una vez seleccionados, analizamos y estudiamos a cada posible

colaborador, que reforzamos con el encuentro y visita a ferias internacionales. También potenciamos la información del posible colaborador con las visita in-situ que hacemos a los diferentes país para conocer sus culturas, las posibles oportunidades del mercado y lo más importante, generar la confianza personal, que debemos tener para cerrar un acuerdo comercial y/o mantener una buena relación personal.

La segunda:

Presentación de productos y negociación de acuerdos comerciales. Intercambiamos información sobre productos, envío de catálogos, estudios de mercado, necesidad del colaborador y condiciones de ventas,

**Hacemos un seguimiento continuo y cercano de nuestros clientes**

con el fin de cerrar una colaboración estable y de futuro.

La tercera:

El seguimiento, y la formación de los equipos comerciales de nuestros colaboradores, para que conozcan muy bien cada producto que van a comercializar en su país. En esta tercera base, me centro en las llamadas y videoconferencias, con las que mantenemos una relación, transparente y cercana, atendiendo las posibles necesidades que se van creando con la maduración del mercado, concretando reuniones con equipos comerciales para su formación sobre los productos, técnicas de venta y nuevos productos, con el fin de mantener al equipo comercial actualizado y bien formado.

Así es, como en Válquer Laboratorios, analizamos el mercado, seleccionamos a nuestros posibles colaboradores, cerramos acuerdos, mantenemos nuestras relaciones comerciales, formamos y apoyamos a nuestros colaboradores, haciéndoles un seguimiento continuo y cercano.



# Tatiana Rotaru Stratan

MANAGER DE EXPORTACIÓN

metas propuestas. Nos adaptamos a las necesidades de cada uno creando proyectos personalizados a cada mercado.

El éxito de nuestros colaboradores es el éxito del gran equipo que representa Válquer trabajando

---

## Apostar por Válquer es una apuesta segura por la calidad

Desde Válquer damos la bienvenida a nuestros colaboradores. Es un placer y orgullo representar la marca Válquer a nivel mundial.

Nuestra labor es hacer que el cliente y la empresa funcionen como un único equipo para alcanzar las

---

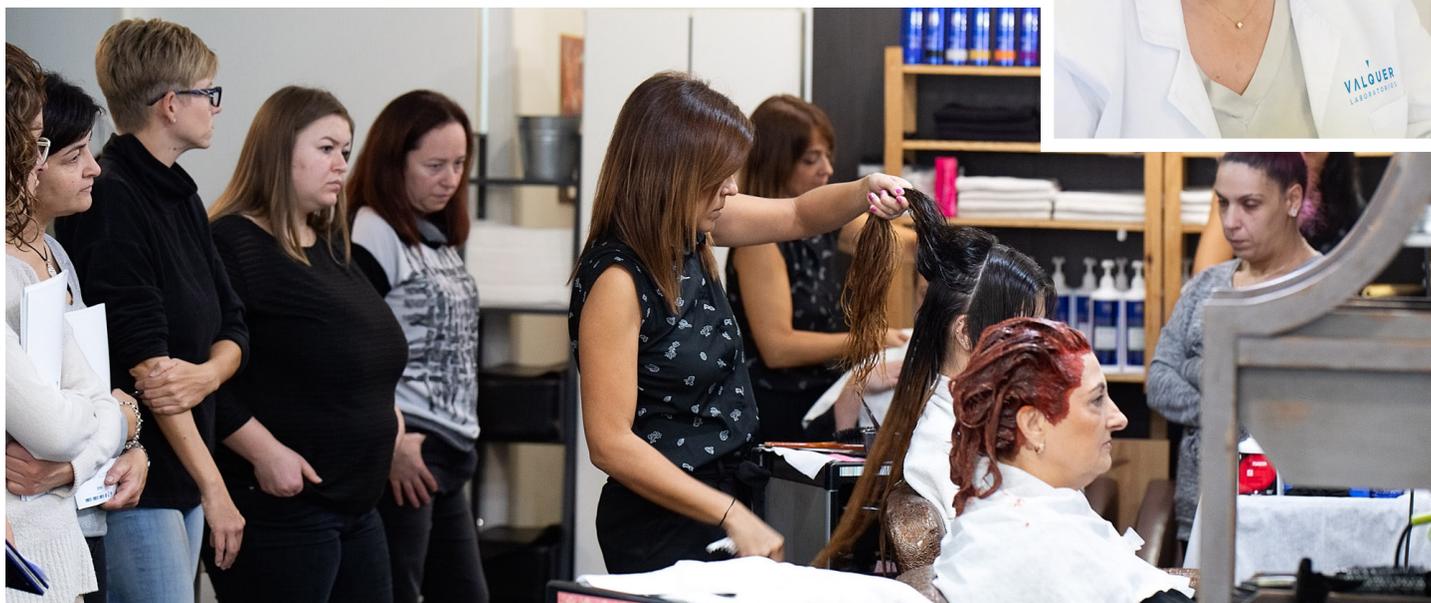
en unanimidad, aportando ideas e involucrándose al 100%.

Apostar por Válquer, es una apuesta segura por la calidad, innovación y sostenibilidad.

# Actividades formativas

Desde el año 2018 hemos realizado actividades de formación principalmente a nivel de estética y de argumentación de productos, en algunos de nuestros colaboradores, quienes prestan sus instalaciones para conocer un poco más de la marca, sus bondades, beneficios y novedades.

Contamos con Paula García-Ochoa como esteticista profesional para toda la gama de productos de estética y en Peluquería con nuestras colaboradoras y clientas, Ángeles & Alba, así como Gema de Academia de Peluquería Toledo, quienes nos acompañan en esta labor.



Formación en la academia Campos Perruquers impartida por Ángeles y Alba



Formaciones en Peluquería, tintes, decoloraciones, etc...



Campos Perruquers forman a cientos de alumnas en peluquería en sus diversas formaciones



Ante un mundo globalizado hay que mantenerse **formado en idiomas**, por eso en Válquer apostamos por clases “in company” en la que todo el equipo puede beneficiarse sin ningún coste por su parte.

# Montserrat Villa Villota

COORDINADORA CANAL FARMACÉUTICO



## ¿Quién eres? ¿Por qué aceptaste tu actual cargo?

Mi trayectoria profesional y personal abarca varios campos a través de los que he podido desarrollarme y formarme en profundidad: desde el mundo de la prensa y la publicidad, pasando por el marketing, la gestión y coordinación de servicios, hasta la distribución farmacéutica.... Estoy Licenciada en Periodismo, tengo un Máster en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior, y un Curso de Marketing Online por la UNED, entre mil cosas más. Y todas me han servido para trabajar, en áreas realmente distintas. Soy una persona resolutiva, comunicativa y comprometida con cada nuevo proyecto. Y además muy ¡entusiasta! Es por eso que acepté incorporarme a Válquer Laboratorios para participar de dos áreas distintas: el departamento de Compras y Packaging, y la salida al nuevo canal de Distribución en Farmacia. Me gusta aprender de todo lo que hago y participo, ¡y me motivan muchísimo los nuevos retos!.

## ¿Cómo y cuándo te incorporaste al equipo de Válquer?

Hace sólo 6 meses que formo parte de esta gran familia que es Válquer y ¡estoy encantada!. Fue ¡todo un regalo para mí! que vino directamente del CEO de la empresa José Luis Cerrillo, al que ya conocía anteriormente, puesto que Válquer fabricaba para una de las empresas en las que yo colaboré, relacionada precisamente, con el sector Farmacia. De ahí la posibilidad de trabajar juntos en la apertura de éste nuevo canal para Válquer.

## ¿Cuál es tu principal cometido o responsabilidad?

Por un lado, junto con el gran equipo de Compras que lidera Manuel Cerrillo, me encargo de buscar todo tipo de elementos (packaging, envases, etiquetas, consumibles...) que se puedan necesitar, tanto para los productos internos de nuestra marca, como para el desempeño y la salida de los proyectos a terceros que llegan a Válquer. Hablamos de estar en contacto a diario con multitud de proveedores. Algo que te enriquece a nivel de conocimientos y a nivel personal, porque conoces a muchísima gente. Por otro lado, tengo la responsabilidad de Coordinar el Canal Farmacéutico que acabamos de abrir, para introducir el nuevo Champú Sólido de Válquer: estoy en contacto con profesionales, distribuidores, vendedores y farmacias a nivel nacional, para que el consumidor final pueda encontrar a la venta también, en las farmacias de toda España, este gran y revolucionario producto.

## ¿El trabajo que desarrollas, está adaptado a la formación y estudios adquiridos?

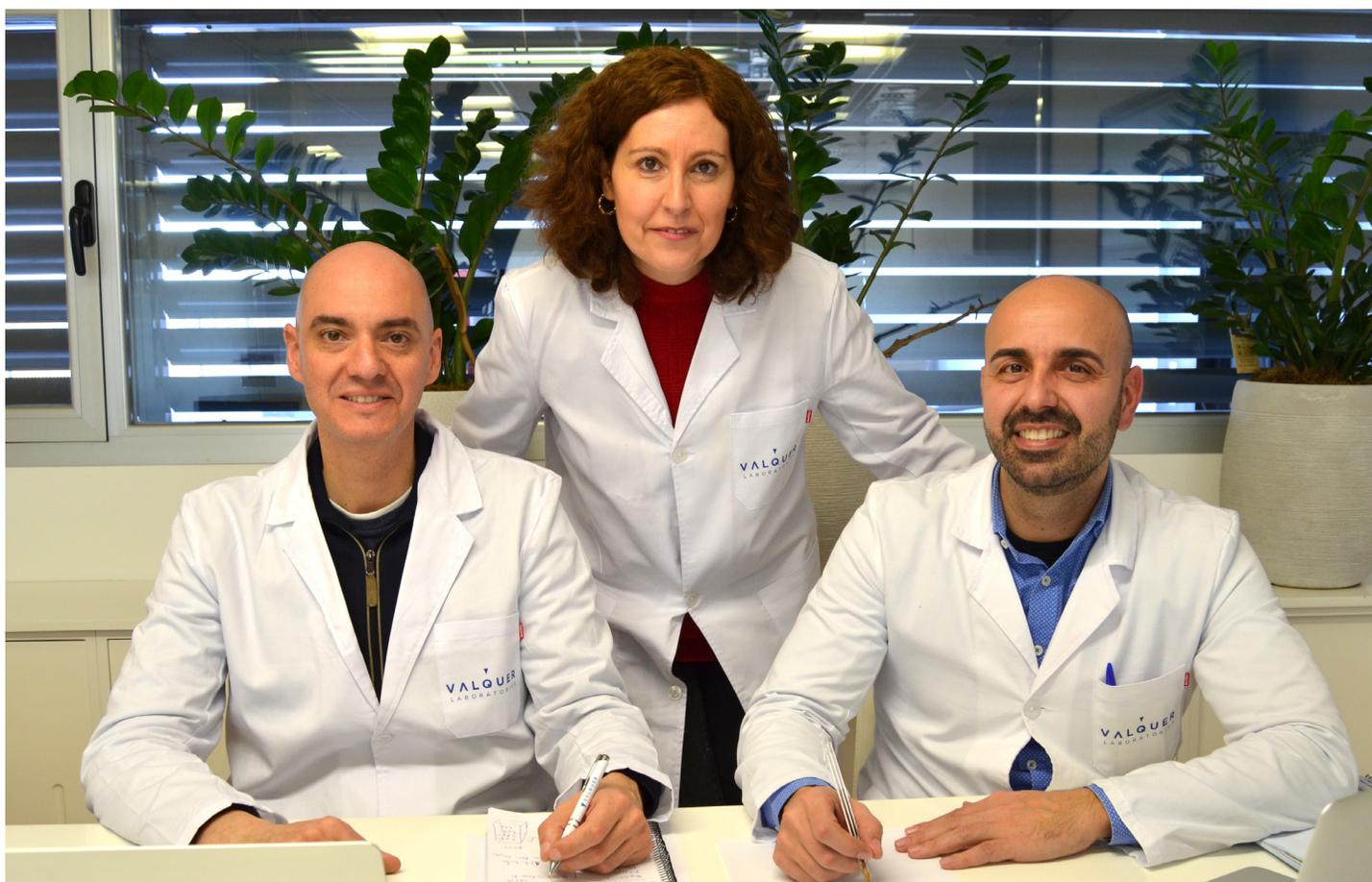
No sólo a los estudios sino también a la experiencia. Me consta que Válquer realiza un exigente proceso de selección de sus colaboradores

## ¿Cómo es el equipo humano que lideras?

A mi me gusta decir que colaboro ó participo, más que "liderar". Porque en cada proyecto, todos somos un equipo que tiene que aunar esfuerzos para lograr un objetivo. Los colaboradores que tengo en el canal Farmacia son grandísimos profesionales, que llevan años desempeñando su trabajo y que conocen el mercado ¡casi mejor que yo!. Y por supuesto, en el departamento de Compras y Packaging son Manuel, Rosa y Ana los verdaderos líderes y los que me están enseñando muchísimo a mí en el día a día de mi cometido.

## ¿Cómo imaginas tu empresa dentro de diez años?

Válquer Laboratorios es una empresa en constante desarrollo y búsqueda de productos, fórmulas nuevas y vanguardistas, sostenibles y comprometidas con el mundo en que vivimos, y al que nos dirigimos. Eso es muy importante porque crecerá sin duda y seguirá adaptándose a las exigencias del mercado, como viene haciendo desde sus orígenes. Y lo más importante: tiene además un equipo humano increíble, joven y con muchísimo talento y ganas, que hará posible el mantenimiento de la empresa en el futuro. No me cabe duda.



Equipo Comercial de Farmacia (de izq a der): Javier, Montserrat, Manuel.

## Comercial Pharma

Al servicio de la Innovación y necesidades del cliente final.

El sector farmacéutico se ha caracterizado, hasta hace bien poco, por ser considerado como un espacio donde se acudía principalmente a comprar medicamentos. Pero han ido surgiendo nuevas posibilidades que han llevado a las compañías farmacéuticas y laboratorios a investigar también nuevos horizontes. De tal forma que ahora, para poder estar en este canal, hay detrás todo un desarrollo de trabajo que abarca diseño, publicidad, marketing, fabricación, envasado, distribución, etc, con una apertura a muchos productos que antes, parecían impensables de poder venderse en él. Y para ello hay que buscar todos los componentes que se van utilizar para materializar esos productos: desde las fórmulas y el packaging, hasta los expositores que se presentarán finalmente en el mostrador de la Farmacia.

El cuidado por parte del consumidor final, no sólo de la salud sino de la belleza también, ha producido una gran demanda de productos relacionados, aumentando la oferta disponible y convirtiendo al Canal Farmacia en un referente sanitario multiproducto, sin precedentes. Y ahí entramos nosotros: nuestro trabajo es ofrecer a distribuidores, vendedores y farmacias a nivel nacional, las mejores ideas que se materializan en los mejores productos de Válquer Laboratorios. Referencias que trabajamos actualmente, como los novísimos champús sólido y los hidroalcohólicos (tan demandados en estos momentos) , hasta otros futuros de nuestro catálogo, que perfectamente podrán ser vendidos también en este canal, y que iremos introduciendo poco a poco.

Y cómo también ha crecido la oferta y la competencia, éste es otro de los puntos principales donde se pone en marcha el buen hacer del equipo Válquer. Ya que para diferenciarnos del resto de nuestros competidores y satisfacer la demanda con productos muy atractivos, se parte siempre de la idea de aunar innovación y necesidades detectadas en el cliente final. Algo que llevamos haciendo muchos años en otros canales y que ahora, podemos aprovechar, para ofrecer a la Industria Farmacéutica calidad, vanguardia y fórmulas sostenibles.



Parte del equipo Departamento MDD (de izquierda a derecha): Javier y Manuel.

## Departamento MDD



Ana Dorado, Gestión de Diseño y Packaging y Coordinadora de Proyectos MDD

Las tendencias actuales del mercado nos mueven a ofrecer, cada vez, productos más innovadores y competitivos. Nuestro departamento de MDD (Marca de Distribución) está especializado en satisfacer las demandas de productos personalizados que nuestros clientes nos solicitan, integrando toda la cadena de valor del producto, desde la idea o necesidad del cliente, hasta convertirla en un producto lo más atractivo posible y completamente terminado, que se expone finalmente en un lineal.

Desarrollar un producto desde cero es un reto que nos apasiona: poder ofrecer al cliente soluciones personalizadas que se adapten a sus requisitos y necesidades, es algo que nos llena de satisfacción cuando vemos el producto acabado y listo para la venta, en el canal donde se comercialice.

Fabricar estos productos no es algo tan sencillo ¡como apretar un botón!. Existen muchísimas variables y combinaciones que entran en el proceso (fórmulas, activos, envases, tapones, válvulas, etiquetas, estuches, expositores, cajas de embalaje, etc) que requieren de una sincronización y armonía perfecta entre todo el equipo de Válquer Laboratorios y sus proveedores, integrando el buen hacer y pasión por el trabajo de todos.

Algunos proyectos son muy complejos por definición del propio cliente, ya que algunas veces éste no tiene los conocimientos necesarios en la parte industrial. Sólo conoce el ámbito de la comercialización en canales especializados; o bien son proyectos emprendedores que nacen de un sueño. Y precisamente, nuestro trabajo es convertir los sueños en realidad. Por eso nos gusta conocer esos sueños de nuestros clientes y trabajar para transformarlos, industrialmente, en productos listos para satisfacer las necesidades del consumidor final.



Together.  
Healthier  
and Happier

# Cuidamos de ti y también del planeta



Quality

Sustainability

Innovations

Beauty





Contada en primera persona por **Manuel Cerrillo**

## Los primeros pasos 2ª parte

..... Continuación a la anterior revista número 2

Como quedó indicado en el anterior capítulo (revista nº 2), la adquisición de la empresa se llevó a cabo el 28 de febrero de 1985, constituyéndose en Sociedad Anónima el 23 de abril del mismo año.

### Equipo directivo

En aquel momento de la adquisición, nosotros los esposos de las dos socias, formamos el equipo directivo de la empresa.

José Paquet, de profesión técnico en química cosmética, tenía 45 años de edad, con una gran experiencia en producción, hábil en el manejo tecnológico de maquinaria y útiles para el desarrollo de la actividad. Contaba con más de veinte años de experiencia en diferentes empresas del sector, y se responsabilizó de la Dirección de Producción y gestiones de laboratorio.



Yo, Manuel Cerrillo, tenía 34 años de edad, procedía de los sectores de artes gráficas y textil, Durante los años 1983 y 1984 trabajé en otra empresa del sector cosmético y formé parte de su Consejo de Administración como accionista. Tras el fracaso de gestión del Consejero Delegado de esta firma, tuve que afrontar numerosos problemas de índole económico, legal y social, al ser el accionista de mayor credibilidad en función de los avales prestados a

la firma. La resolución de los anteriores problemas dejó aires esperanzadores de credibilidad y continuidad que protegieran los posibles negocios futuros.

Como diplomado en Ciencias Comerciales y Técnico en Administración de Empresas, me hice cargo de la Gerencia, responsabilizándome de la Dirección Comercial, Compras y Administración, de la nueva Sociedad.

### Finanzas

Nuestra finanzas de arranque, estaban supeditadas a la aportación de los dos socios para atender el pago de 2,5 millones de pesetas (15.025€), por la compra de la parcela de terreno, así como la nave industrial construida de 250 m2 sobre la misma.

El valor del negocio, se pactó en un millón de pesetas (6.010€), como diferencia entre el valor del activo y el valor del pasivo. Dicho importe, se acordó pagarlo en 24 mensualidades iguales.

El capital social escriturado y totalmente desembolsado, se reservó como fondo de maniobra.

El Activo, indicado en balance, estaba valorado en dos millones y medio de pesetas, (15.025€) representado por:

- 1 Nave industrial de 250 m2.
- 3 Batidoras pequeñas de 50 Kg.
- 3 Agitadores de 0,75 kW
- 2 Llenadoras de ampollas
- 2 Llenadoras tipo Jef
- 4 Depósitos de acero inoxidable de 360 l.
- 1 Depósito de PVC de 800 L
- 1 Descalcificador Gilnof
- 1 Calentador de Agua Vaillan
- 1 Peachímetro
- 1 Agitador de laboratorio
- 1 Balanza automática tipo W

El Pasivo estaba representado por seis empresas acreedoras, tres de ellas del sector del envase y otras tres correspondiente a suministros de materias primas.

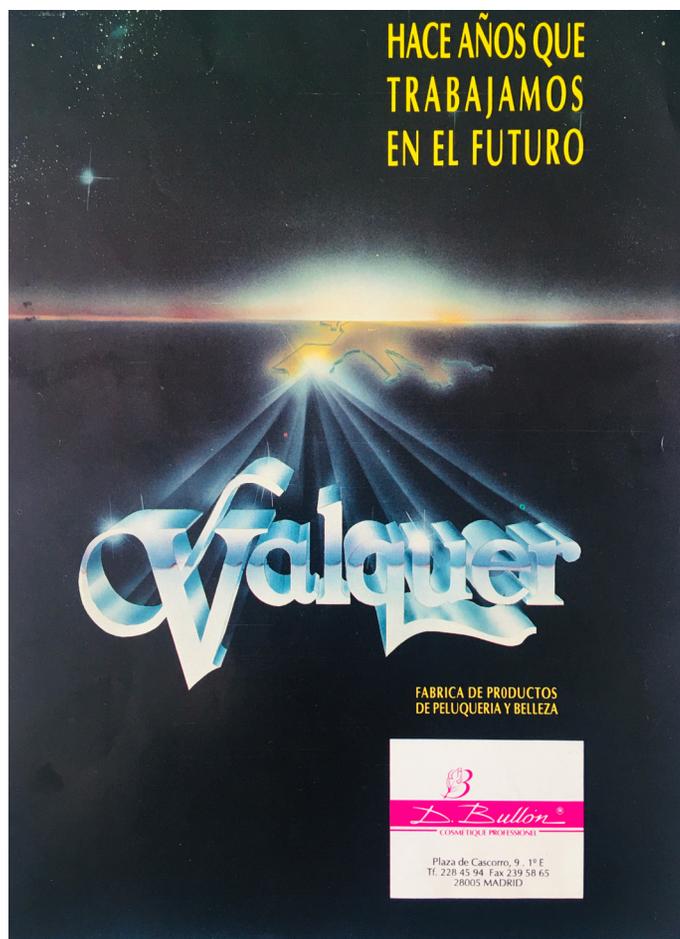
Las deudas ascendían en su totalidad en un millón y medio de pesetas (9.015€), fueron contraídas por el anterior titular y propietarios del laboratorio y de la nave industrial, Sr. Querencia, como autónomo. A los pocos días de constituir la nueva sociedad y protocolizar la adquisición de la compra, nos pusimos en contacto con las empresas acreedoras para cancelarles los importes que tenían pendientes de cobro y así, intentar recuperar el crédito que se había perdido con cada una de ellas.

### Objetivos

En aquella época los objetivos que nos habíamos marcado estaban muy claros: Ampliar la línea de productos cosméticos, llegar a todos los rincones del territorio español, iniciar una expansión internacional, y construir una imagen de marca.

## Marcas

Diseñamos la marca "válquer" para crear la línea de productos de peluquería y mantuvimos la marca Dr.Bullón, pero quitándole la - r - de Doctor (Dr.) dejamos solamente en D.Bullón, de esta forma podíamos registrarla y continuar con el nombre, ya que los productos de belleza eran identificados y conocidos por esa marca.



## La Plantilla

Durante los ocho meses de actividad de 1985, los dos socios, con la ayuda de un aprendiz en producción, y un vendedor autónomo que continuó trabajando con nosotros procedente del anterior propietario de Válquer, que visitaba a los distribuidores y algunos salones de estética de Madrid capital. El reparto de los productos vendidos en la Comunidad de Madrid, lo hacíamos cualquiera de los dos socios, con una furgoneta Renault 4L bastante deteriorada, heredada del anterior propietario, enviando por agencias de transporte el resto de los pedidos. Aún así, cerramos el ejercicio con una cifra de ventas razonablemente buena, superando los nueve millones de pesetas. En ese momento, nos planteamos varias medidas para poder crecer un poco más.

*La primera*, fue contratar a una Administrativo, Pilar de veinte años de edad, que ya conocíamos colaboradora mía en la Fotomecánica para que llevara la gestión de facturación y Contabilidad, yo me descargaba de trabajo y tenía más tiempo para las visitas y gestiones comerciales, pero sin descuidar la administración general.

*La segunda*, comprar una furgoneta Nissan Vanette que se rotuló con nuestra marca.

De esta manera ambos socios podíamos salir de reparto al mismo tiempo, y sobre todo, poder cargar algunos pedidos de mayor volumen que en algunas veces teníamos que hacer dos viajes para entregarlos con la Renault 4L.



*Y tercera*, para yo estar mas cerca de las oficinas y no tener que trasladarme a Arganda a diario y aprovechar mejor el tiempo en visitas comerciales, acordamos alquilar un piso en Madrid capital cercano a mi domicilio, donde ubicar las oficinas e instalar un ordenador que hiciera la mayoría de las funciones de facturación y contabilidad. En aquella época era la marca IBM la que estaban de moda y ofrecían las mejores prestaciones que se necesitaban. La mas cara desde luego, el coste del ordenador fue un millón y medio de pesetas incluida la impresora y el programa contable y de gestión de la marca Lógica Control. Para rentabilizar el gasto del alquiler, pusimos unas estanterías y teníamos un pequeño stock de todos los productos para atender con más rapidez los pequeños pedidos de los profesionales de la capital, y quitar trabajo a la fábrica ubicada en Arganda del Rey a 25 kilómetros de Madrid. Pero aquellos kilómetros, no son los de ahora, no había autovía y la entrada y salida a la capital por la carretera de Valencia era terrible de tráfico y sobre todo los viernes.

Las oficinas se ubicaron en la Plaza de Cascorro, 9-1º E, a diez minutos andando desde mi domicilio en calle Toledo. Mi socio Pepe, vivía en La Poveda, una pedanía de Arganda del Rey, a cuatro minutos en coche de la fábrica.

Con la incorporación de Pilar en mayo de 1986, formábamos cuatro personas en la plantilla más el vendedor autónomo. Cerramos el ejercicio con un crecimiento del 60,40 por ciento sobre el año anterior.

Motivo para celebrar la 1ª cena oficial de Navidad y hacerle un regalo a los colaboradores.



De izquierda a derecha: Juanjo, Pilar, Conchita (socia) Milagros (socia) Pepe y Yo.

A finales del '87 Pilar saca sus oposiciones para empleada de banca, nos deja y tenemos que sustituirla por Justina, una joven aprendiz de 17 años, con cursos recién terminados de mecanografía y Administrativo. Un año más tarde se incorporó Pedro un aprendiz de dieciséis años, para ayudar en las tareas de producción, y a finales del mismo año Juan Carlos Ramos, una persona conocida, agradable y simpática, de 22 años de edad, que trabajaba en una tienda de venta de productos al profesional de peluquería a la que nosotros ya la teníamos como cliente y que regentaba el presidente de los peluqueros de Madrid, el mismo Sr. Querencia, que nos vendió la propiedad de Válquer, y de mutuo acuerdo, se vino a formar parte de nuestra plantilla como Ayudante de Producción y Repartidor. También se incorporaba unos meses mas tarde, una nueva joven de diecisiete años para ayudar en las tareas de producción.



Juan Carlos en una llenadora manual de la época.

A finales de 1988 la plantilla estaba formada por 8 personas, con sus respectivas ocupaciones y responsabilidades:

- **Gerente y comercial: Manuel Cerrillo**
- **Jefe de fábrica: José Paquet**
- **Ayudante de Producción: Juanjo López**
- **Producción y Reparto: Juan Carlos Ramos**
- **Ayudante Producción: Pedro Carrelero**
- **Ayudante Producción: Marisa Moreno**
- **Administrativo: Justina Pérez**
- **Vendedor (autónomo): Gerardo Yáñez**

## Primeros Productos



Hicimos un estudio sobre los pocos productos que se habían vendido en la anterior década, y detectamos que los productos de belleza constituían el porcentaje más importante de nuestra cifra de negocio (CN). También los productos profesionales de peluquería, un 70 por ciento eran absorbidos por el mayor cliente del laboratorio; La Cooperativa de Peluqueros de Señoras y Caballeros de Madrid (COPEM) en aquella época dicha Cooperativa funcionaba extraordinariamente bien, estaba gestionada por su Presidente D. Guillermo Coello, un profesional peluquero y un perfecto caballero que jamás olvidaré.



D. Guillermo Coello recibe la felicitación y un obsequio de manos de Manuel Cerrillo, en su homenaje de jubilación.

El Sr. Coello, fue una persona muy importante en nuestros principios como fabricantes, no solo nos atendía como de la familia, llamándome -hijo- sino que nos daba cada vez más trabajo y el consumo iba creciendo mes a mes. A la Cooperativa le fabricábamos con su marca "copem" les hicimos una línea extensa de productos básicos de peluquería y posteriormente le diseñamos una línea de productos de belleza.

El Sr. Coello voluntariamente y sin pedirle nada, se ofreció a adelantarnos una cierta cantidad de dinero para financiar y cubrir el stock de productos que habitualmente guardábamos en nuestros almacenes con marca -copem-. No solo nos financiaba la totalidad del stock, sino que además cubría el valor de las fabricaciones y compras de

envases y materias primas que utilizábamos para la elaboración de sus productos.



Productos en botella especial pionera de la marca Dr. Bullón.

Entre las formulaciones que se venían desarrollando, tanto para los productos con nuestras propias marcas: Válquer y D.Bullón, como para la marca -copem-, a finales de 1985, con tan solo 8 meses de actividad, estábamos suministrando los siguientes productos:

PRODUCTOS DE PELUQUERÍA	PRODUCTOS DE BELLEZA
Acondicionadores Balsam suavizante	Leches Limpiadoras
Neutralizantes	Tónicos Faciales
Oxigenadas de 1 litro	Cremas Hidratantes
Oxigenadas de 75 ml.	Cremas Antiarrugas
Plises: azul, ceniza, negro, plata,	Cremas de Colágeno
Lacas de 1 litro granel	Cremas Reafirmante
Tratamiento de Placenta ampollas	Cremas Anticelulítica
Champús de 1 litro	Peeling
Garrafas Champús de 5 litros	Leche Hidratante de Zanahorias

## Ventas

Yáñez, seguía su ritmo habitual visitando a los clientes de estética de Madrid capital.

Yo, empecé a visitar a los mayoristas de productos de peluquería en la Comunidad de Madrid y abrir mercado fuera de la capital a nivel nacional.

Del mismo modo que heredamos un pasivo que tuvimos que cancelar para recuperar el crédito y cumplir con el compromiso adquirido, también había un activo muy importante que había que aprovechar, -Los Clientes-, eran pocos, pero los que conocían los pocos productos "válquer" eran y siguen siendo Clientes fieles, amigos comprometidos que nos atendieron muy bien al visitarlos y que colaboraron en el crecimiento de nuestra empresa. Entre ellos, cabe destacar; a Comercial Rubio con tiendas en Alcorcón y Madrid, que ya adquiría del anterior propietario cajas de plis de 48 ampollas que estaban de moda en aquella época, a Mazuelas y López, ubicados en Alcalá de Henares, que quincenalmente le entregaba mi socio directamente desde fábrica una furgoneta completa de Balsam (Crema suavizante del cabello en botellas de 1 litro) y algunos productos más, a Comercial Garcés, Ángel Prieto, Comercial Dizma, Martos Roldan, Exclusivas Rizos, Nueva Visión, Lorena y Eloysa, Hoyos y Rodríguez, Julian Bautista, Sancha y Calvo, Comercial Rafael, Escuela Praga, Enrique Torres,, y muchos más que se fueron uniendo a la lista de Clientes de Laboratorios Válquer. Todos ellos, entregaron su confianza y amistad y colaboraron para hacer que nuestra empresa fuera creciendo y llegara al lugar que hoy nos encontramos.

También heredamos un Cliente de Cáceres, Comercial Sananda, distribuidor de los productos -válquer- su propietario Cándido Pérez, estaba muy comprometido con nuestra marca, hasta tal punto que en Extremadura lo conocían más como Cándido Válquer que por su apellido o por el nombre de su empresa "Sananda". Fui a visitarle para conocerle y pocos meses después de gestiones comerciales muy fructíferas, acordamos organizar conjuntamente una gala de peluquería para presentar la nueva imagen de Válquer. En dicha gala, participó una marca de alta costura de la zona, organizando un desfile de modelos para presentar sus diseños, su aportación económica, sirvió para minimizar los gastos generales de dicho evento.



Manuel Cerrillo junto a las modelos en la Gala organizada por Comercial Sananda. Cáceres.

Durante los tres primeros años, tuve que compaginar mi gestión comercial en Válquer con las dos empresas de artes gráficas que regentaba junto a un socio en cada una de ellas; la primera, un taller de impresión de offset y tipografía con una plantilla de nueve operarios técnicos, y la segunda, un taller de fotomecánica con una plantilla de quince técnicos en el tratamiento de la imagen, ambas ubicadas en Madrid.

Desde un principio, y durante los dos primeros años, mi misión mas relevante era la gestión comercial que realizaba a diario y la gestión administrativa que me ocupaba los fines de semana, hasta la incorporación de Pilar la administrativo que se instaló en las nueva ubicación de las oficinas en Madrid. Recuerdo, que en el maletero de mi vehículo, llevaba muestrarios de ambos sectores. Cuando llegaba a una población, alternaba las visitas, bien a bodegas de vino para ofertarles y hacerles sus etiquetas, o a las fabricas de calzado o muebles para intentar diseñarles e imprimirles sus catálogos. En la misma zona, tenía que captar y visitar a los mayoristas o establecimientos de productos cosméticos de peluquería y belleza que había en esa misma población o cercana a ella, y tratar de venderles nuestros fabricados, bien para la peluquería como para el sector de estética. En definitiva, cuando salía de una población, mi objetivo era salir con al menos tres pedidos. Y así durante casi tres años, y fue concretamente el 12 de abril de 1988 cuando me incorporé a tiempo completo a la plantilla de Laboratorios Válquer, habiéndome antes despojado de las participaciones y de la gestión y responsabilidad que tenía en ambas empresas del sector gráfico.

*[Continuará en el próximo número...]*

# Situación COVID-19

Lamentablemente, queremos dejar constancia aunque sinteticemos lo ocurrido en nuestro país, en Europa y en casi todo el mundo, para que nuestras siguientes generaciones sepan la situación que hemos vivido y la forma de salir de ella, teniendo presente y como homenaje a las personas fallecidas y a los colectivos que han dado sus vidas para ayudarnos. Se trata de una pandemia que asoló al mundo entero.

Según nos han contado, el primer brote del coronavirus se originó en Wuhan (China), desde allí se extendió a los países de su entorno y posteriormente al resto de Europa, más tarde a los cinco continentes.

A España, llegó a primeros de Enero, en febrero ya había numerosos contagios y las primeras bajas que continuaban sumando la cifra de contagiados y fallecidos. A primeros de marzo nuestro Gobierno tenía amplia información del contagio, y empezaba a crecer la cifra de fallecidos y contagiados en nuestro país. Pero fue, a mediados de marzo concretamente el día 14 cuando el Presidente tras acuerdo del Consejo de Ministros y acogiéndose al artículo 116.2 de la Constitución Española, declaró el Estado de Alarma en todo el territorio nacional.



El BOE, publicó todas las medidas a adoptar para combatir la Pandemia. En las primeras medidas, se suspenden las actividades educativas en todos los colegios y ciclos educativos incluidas las universidades. Dejan sin actividad todos los locales públicos, espectáculos, cafeterías, bares, restaurantes, cines, pabellones deportivos, campos de fútbol y todo tipo de locales que aglutinan a más de dos personas.

Las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, los Cuerpos de Policía de las Comunidades Autónomas y de las corporaciones Locales, eran los delegados para hacer cumplir el Decreto de Alarma con poder para sancionar su incumplimiento.



Las ciudades y poblaciones quedaron desiertas, los establecimientos cerrados, las calles vacías, los taxis no circulaban, los metros con tan solo algunos viajeros con destino a sus respectivos trabajos que eran los mínimos y siempre guardando una distancia de 2 metros y protegidos con guantes y mascarillas para evitar contagios.



Cada semana y a veces antes, el Gobierno fue aprobando Decretos y modificando el anterior, hasta llegar a un confinamiento total de todos los ciudadanos, llegando a cortar la circulación en las entradas y salidas de las poblaciones. El objetivo principal, evitar el contagio entre las personas, ya que se estaba expansionándose como la pólvora. Con el lema "Quédate en Casa" casi toda la población se confinó en sus domicilios. Cada día se infectaban miles de personas y fallecían más de mil por día en los distintos hospitales, residencias y centros sanitarios de nuestra geografía. Se instalaron Hospitales de campaña en Ifema y La Paz en Madrid, Valle de Lebrón en Barcelona y algunos más se instalaron en diversas poblaciones, para recibir a numerosos contagiados por el virus y poder ayudar a los hospitales que estaban desbordados de contagiados.



Un despliegue de solidaridad en los cuatro puntos cardinales de nuestra España incluido Canarias y Baleares, ... junto a todos los sanitarios, fueron los auténticos héroes de la pandemia.

Todas Las ONGs, empresas, asociaciones, religiosos, colectivos y particulares, se pusieron manos a la obra, unos confeccionaban mascarillas para los sanitarios que escaseaban, otros con sus tractores fumigaban las calles de las poblaciones para desinfectar y evitar contagios, etc..



Cada día a las 8 de la tarde, España entera salía a los balcones para aplaudir a los sanitarios por la dedicación y esfuerzo por intentar salvar las vidas de los ciudadanos. Pero lamentablemente cada día se perdían más de mil compatriotas, principalmente nuestros mayores que residían en Residencias y Hospitales. Al cierre de esta publicación y sin conocer exactamente por el Gobierno las cifras exactas, los fallecidos superaban los 30.000 y el número de contagiados llegó a la cifra más alta de 250.000 en nuestro territorio español.

Válquer Laboratorios, se adelantó a la fecha del Estado de Alarma y el día 10 de marzo comunica a los trabajadores de la empresa la posible situación y un "protocolo de actuación" para afrontar la pandemia, con las siguientes medidas a tener en cuenta:

- Se repartieron geles higienizante de manos por todos los departamentos.
- Se entregaron a cada compañero mascarillas y un gel individual de 100 ml. que llevarían consigo para aplicárselo antes y después de utilizar cualquier zona común.
- Se cancelaron las visitas a nuestras instalaciones y se fomentó las videollamadas.
- Se facilitó el teletrabajo a todos los puestos posibles.
- Se evitaron los saludos personales y contactos de manos, etc...
- Reducir al máximo posible el número de personal en cada área.
- Guardar la distancia mínima de 2 metros entre cada persona.
- No permitir el paso a las instalaciones a personas ajenas a la empresa.
- Evitar todo contacto directo con repartidores, transportistas, carteros, fuerzas de seguridad del estado... manteniendo la distancia de seguridad y protocolo de higiene.

En el caso de permitir alguna entrada, utilizar siempre mascarilla, guantes y calzas. Intensificar la limpieza y desinfección en cada puesto de trabajo y zonas comunes. Se recomendó que cada compañero se tomara la temperatura en casa antes de desplazarse al trabajo.

Los mayores de 60 años, embarazadas, compañeros con problemas pulmonares y otros vulnerables al virus, se quedaron confinados en sus domicilios.

Válquer continuó con sus producciones en esta ocasión fabricando geles hidroalcohólicos y produciendo para abastecer las demandas de empresas y centros sanitarios, servicios públicos, etc. Nos pusimos manos a la obra, y abastecimos a los hospitales, residencias, cuerpos de seguridad del estado, al personal del servicio del 112, y a un sin fin de necesitados de productos higienizantes hidroalcohólicos de manos, de manera altruista, donando cuanto necesitaban. También se donó al Hospital Virgen de la Salud de Toledo, productos de higiene personal para atender las necesidades de los enfermos hospitalizados.



Válquer laboratorios, no hizo ERTES, ni solicitó ninguna ayuda al Gobierno ni a la Comunidad, organizó y movió a su personal para que la mayor parte de la plantilla conti-

nuara produciendo y atendiendo las necesidades sanitarias y ultimando los proyectos de exportación. En todos los casos, cumpliendo estrictamente con las medidas decretadas por el Gobierno de la Nación.

En el mes de abril y en plena pandemia la Junta de Comunidades de Castilla La Mancha nos adjudicó un proyecto en donde el Gobierno de la Comunidad a través de un plan de apoyo al sector hostelero, repartió 1.200 unidades de monodosis de geles hidroalcohólicos de 2 ml, a los 15.800 establecimientos hosteleros en activo de Castilla-la Mancha. Una parte fue cubierta y donada por Válquer Laboratorios como colaboración a dicho proyecto.



El Presidente de CLM, D. Emiliano García-Page muestra a los medios, en su mano, una monodosis del proyecto

Esperamos y deseamos a todos nuestros Clientes y Colaboradores que los que hayáis tenido que presentar ERTES o solicitud de alguna Ayuda al respecto, por la situación del COVID-19, haya sido atendida y cumplida por el Gobierno.

La información que tenemos de nuestra patronal la "Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética STANPA, a la que Válquer Laboratorios es Asociado, nos dice: que nuestro sector emplea a más de 150.000 trabajadores de forma directa, distribuidos por todo el territorio nacional. En España, la densidad de salones de peluquería por número de habitantes excede a la de países como Francia, Italia o, Alemania, y supone una contribución significativa al PIB (Producto Interior Bruto).

La preocupación de la industria y del sector de la peluquería que afecta también a los distribuidores con establecimientos de venta al profesional y público, resulta del hecho de que ya antes de la COVI-19, un 30 % de los salones contaba con una rentabilidad muy precaria. La excepcional situación, que ha obligado a detener la actividad a lo largo de dos meses, ha puesto en riesgo la continuidad de al menos el 30% de los salones de peluquería, es decir unos 15.000 establecimientos estarían en riesgo de cierre.

La dimensión y alcance de esta situación se comprende mejor al entender que cada semana de cierre ha supuesto unas pérdidas de 78,8 millones de euros de consumo de este tipo de servicios para el sector.

La consecución de un régimen de IVA reducido, como el que contempla el marco europeo, sería crucial para garantizar la sostenibilidad de un sector que emplea a más de 150.000 trabajadores de forma directa.

Y en ese contexto, está trabajando nuestra Asociación en la que Válquer Laboratorios es Socio colaborador.



Acto de entrega del premio (de izq a der): Juan Ignacio de Mesa (Presidente de la Asociación Empresa Familiar de CLM), Juan Alfonso Ruiz Molina (Consejero de Hacienda y Administraciones Públicas) y Familia Cerrillo García-Ochoa (Conchita, Manuel, Manolo y José Luis)

## Recibimos el XI Premio Empresa Familiar CLM

La Asociación de la Empresa Familiar de Castilla-La Mancha otorgó a Válquer Laboratorios el XI Premio Empresa Familiar. Se trata de un reconocimiento con el que se ha querido destacar la evolución de la compañía que en 1975 fundó Manuel Cerrillo, con la ayuda de su mujer Conchita García Ochoa, y que desde 2010 está instalada en la localidad toledana de Villaminaya.

El presidente de la asociación Juan Ignacio de Mesa Ruiz, encargado de dar el galardón, ha destacado que, en estos años, Válquer Laboratorios no ha dejado de crecer y de ser una fuente de empleo para la región. Y es que actualmente trabajan más de 60 empleados en la empresa, que elaboran más de 600 fórmulas cosméticas, tanto para marcas propias como para terceros.

Otra de las consideraciones que se han tenido en cuenta, para reconocer a esta compañía, es el haber paseado el nombre de Castilla-La Mancha tanto por España, como por otras naciones. Y es que los productos que fabrican, además de en todas las provincias de nuestro país, llegan a más de 60 destinos internacionales, repartidos por los 5 continentes.

Por otro lado se ha tenido en cuenta el relevo generacional en esta empresa de la que hoy se encargan los hijos de

los fundadores, José Luis Cerrillo y Manolo Cerrillo, que durante los últimos años y rodeados de un gran equipo de profesionales, al que han denominado como el mejor activo de la compañía, han impulsado un crecimiento exponencial tanto a nivel nacional, como internacional.

Según explicó Manuel Cerrillo de Válquer Laboratorios, en la recogida del premio, este galardón les ha llenado de satisfacción, ya que ha supuesto un premio a su labor empresarial, pero sobre todo un reconocimiento al esfuerzo de una familia que, desde hace más de 40 años, trabaja para ofrecer cosmética de calidad, siempre apostando por la innovación y respetando el medio ambiente. Productos avalados y certificados por normas internacionales de calidad como: ISO 9001 (Gestión de Calidad), ISO 14001 (Medio Ambiente), ISO 22716 (Buenas Prácticas de Fabricación), proyectos certificados por AENOR como I+D+i. Además también han sido el primer laboratorio español que ha conseguido la certificación Halal en cosméticos.

En este sentido también ha resaltado que Válquer Laboratorios es una empresa con futuro, en la que buscan el desarrollo personal y profesional, tanto de empleados como de colaboradores. Y ha avanzado que están preparados para seguir creciendo cada año, y creando empleo, pero sobre todo desarrollando una labor con la que consigan hacer felices a sus compañeros y a sus clientes, ya que esta será la manera de que su esfuerzo y sacrificio tenga sentido.



El Presidente de Castilla-La Mancha, D. Emiliano García-Page, elige las instalaciones de Valquer Laboratorios, para honrar el primer minuto de silencio de los 10 días de luto nacional, decretados por el Gobierno de la nación.

## El Presidente de Castilla-La Mancha nos visita de nuevo

El Gobierno Regional de Castilla La Mancha va a colaborar, para que más 15.800 bares, restaurantes y cafeterías de esta comunidad, reciban 19 millones de geles higienizantes de manos, con el que ayuden a proteger a sus clientes.

Se trata de un acuerdo de colaboración entre el gobierno de la comunidad autónoma y Válquer Laboratorios, ubicados en Villaminaya (Toledo); con el que se quiere impulsar la actividad del sector de la restauración, que ha resultado uno de los más castigados durante la crisis. Así, se pretende aumentar la protección y seguridad de los clientes, permitiendo incentivar y acelerar la vuelta a la normalidad para que esta sea lo más rápida posible.



De esta manera, el presidente de Castilla La Mancha, Emiliano García-Page, ha asistido esta mañana a las instalaciones de Válquer Laboratorios. Aunque el Presidente ya visitó las instalaciones de Válquer en abril

de 2019, hoy ha podido conocer cómo es la fabricación y el envasado de este nuevo producto, que se ha convertido en un "indispensable", para garantizar la protección e higiene de las manos de los clientes en bares, cafeterías y restaurantes.

En su visita ha destacado "el modelo de eficacia que supone la gestión de Válquer Laboratorios, y el coraje, la adaptación y el comportamiento que ha tenido durante la crisis, al mantener todos los puestos de trabajo y además colaborando y siendo solidarios". Por otro lado ha



comentado que "esta colaboración, por la que ya se están fabricando las primeras unidades de gel higienizante en monodosis, son una muestra más de afecto y la ayuda que merece en estos momentos el sector de la hostelería y la restauración, que muy pronto podrá distribuirlas entre sus clientes con las consumiciones". Aunque ha avanzado que los primeros en recibirlas serán estudiantes, que deberán presentarse a pruebas presenciales, y profesores, para que ellos también tengan garantizada su seguridad.

▼  
**VALQUER**  
LABORATORIOS

Happy People, innovating cosmetics

Pol. Ind. "La Dehesilla", 33  
45440 Villaminaya (Toledo)  
Phone: +34 925 91 00 99  
Email: info@valquer.com

    [valquer.com](http://valquer.com)

QUALITY

ENVIRONMENTALY

GOOD MANUFACTURING PRACTICE

RESEARCH AND DEVELOPMENT

